

Somebody's shouting up at a mountain...

Pictures of Home

Там, на вершине Фудзи...

Рама Второй

Часть I

FUJI ©

1.1. FUJI® СТАРТАП

Глотнув бондовского мартини (коктейль «Над Схваткой», как называло его внутреннее меню яхты), Федор Семенович откинулся на спинку шезлонга и стал следить за ползущим по синему простору катером, на котором уплыл Ринат.

Когда катер слился с белой тушей чужой мегаяхты, Федор Семенович наконец поднял глаза и разрешил себе заметить молодого человека в тертых джинсах, белой бейсболке и такого же цвета майке с синим принтом на груди. Рядом с ним на палубе стоял вместительный акушерский саквояж из желтой кожи.

— Добрый день, — сказал Федор Семенович и сделал такое движение, словно совсем уже собрался встать, но в последний момент не нашел достаточно сил. — Извините, загляделся на море. Вы из того стартапа, про который говорил Ринат Мусаевич?

— Да, — ответил молодой человек. — Он меня, собственно, и привез. Так вот и прыгаю с яхты на яхту.

— Присаживайтесь тогда, — сказал Федор Семенович, указывая на шезлонг напротив, — я немного отдохнуть хотел, а тут как раз тень.

Молодой человек снял бейсболку, положил ее на шезлонг таким образом, чтобы видна была надпись на ней, и деликатно присел рядом. На бейсболке было написано: «SKOLKOVO SAILING TEAM». Видимо, мо-

лодой человек давал понять, что у него тоже есть лодка, но пока еще маленькая. Федор Семенович хмыкнул.

— Вас зовут...

— Дамиан Улитин. Можно на «ты».

— Точно Дамиан? а не Демьян?

Дамиан выдержал взгляд Федора Семеновича.

— Точно. Могу паспорт показать.

Федор Семенович внимательно оглядел Дамиана.

Тому было на вид лет тридцать с небольшим. Уверенная улыбка, высокий сократовский лоб, черные волосы и бородка — то ли широкая goatee, то ли узкая шкиперская. В Дамиане чувствовалась сладкая восточная — скорее всего, среднеазиатская — кровь и такая же сладкая восточная нега.

— Интересно, — сказал Федор Семенович, — столько слышу про эти сколковские стартапы, а встречаю впервые. Ну расскажи, как вам там стартапится.

— Вас стартапы вообще интересуют? — спросил Дамиан. — Или конкретно мой?

— И вообще, и твой.

У Федора Семеновича была такая привычка — задать собеседнику какой-нибудь замысловатый сложный вопрос, требующий долгого ответа, а потом, слушая вполуха, приглядываться к его мимике и жестике, как бы вносясь в чужую душу. Часто удавалось многое понять еще до обсуждения конкретных вопросов.

— Ну, если вообще.

Дамиан нарочито комическим жестом почесал затылок.

— Если вообще, — сказал он решительно, — то девяносто процентов всех стартапов — это чистой воды кидалово.

— Ух ты. Прямо-таки кидалово?

— Ну не в прямом уголовном смысле. Просто их начинают с одной целью — создать видимость движухи, чего-то такого многообещающего и рвущегося в небо, и сразу, пока никто не разобрался, эту видимость продать. Продают в таких случаях, по сути, презентацию с картинками, файл программы «power point», а деньги берут настоящие.

— Серьезно? — опечалился Федор Семенович.

Дамиан кивнул.

— То есть люди с самого начала думают не над тем, как перевернуть рынок или хотя бы предложить людям новый продукт или там услугу, а над тем, как склеить эффективное чучело. Продемонстрировать рост, сделать отчетность с красивыми цифрами, заинтересовать инвестора, снять лавандос и отчалить. Работают не над идеей, а над слайдом. При этом продают, как правило, клон какого-нибудь клона, только слова подбирают другие, чтобы узнать было трудно...

Говорил Дамиан быстро, горячо и как бы очень искренне — такое ощущение возникало из-за того, что его слова налезали друг на друга, словно им было тесно во рту. Почему-то это вызывало доверие.

— То есть осваивают средства? — понимающе спросил Федор Семенович.

— Вот именно. Можно бюджет пилить, а можно на стартапах поднимать. Суть одна и та же.

Жестикуляция у Дамиана была энергичная и изысканная — он как бы помогал руками своим словам и смыслам, разбивая перед ними невидимую преграду. Это тоже скорее вызывало доверие, чем наоборот.

— Да... Грустно, — сказал Федор Семенович. — Что же это, наше национальное свойство?

Дамиан отрицательно помотал головой.

— Да нет, не думаю. В Америке в точности то же самое. Но там стартаперу на порядок проще. Там идею можно продать. А у нас — как правило, только реализацию.

— Почему?

— А то вы не знаете. Американцы же деньги печатают. Сколько им в голову придет, без тормозов. Вытирают ими задницу, прикуривают от них и так далее — и нам потом кидают, чтобы мы за них у обменника дрались. Но до нас все равно одни брызги долетают. А у них там Ниагара из бабла. Источник всех земных смыслов. Американские стартапы на этой Ниагаре мельницы. Большинство — пустышки, разводка. Но Ниагара такая, что ей все равно. Зато если хоть одна мельница что-то такое начнет реально производить, об этом весь мир узнает. Поэтому Америка может покупать идеи. А у нас...

— Нет Ниагары?

— Да какое там, — вздохнул Дамиан. — Вот в Сколково как? Сразу спрашивают — а продукт у тебя есть? Продажи? Клиенты? Покажи. Хотят, значит, чтобы наши юноши и девушки, затянув пояса, в условиях санкций с нуля раскрутились на вечной мерзлоте аж до продаж и клиентов — и только потом отечественный инвестор, экономя на футбольных клубах и баскетбольных командах, понесет им свои кровные. Которые на залоговом аукционе заработал. Какая норма прибыли интересуется отечественного инвестора, вы знаете. И требуют, чтобы у стартапа был мировой уровень, не меньше. Желательно сразу новая фирма «Эпл»... Кровососы.

— Откровенный ты парень, — улыбнулся Федор Семенович. — Мне это симпатично. И направление работы у тебя хорошее — список «Форбс» обслуживать. Когда придумал-то?

— Еще в институте. Когда курсовую писал по социальному партнерству.

— Клиентов много?

Дамиан вынул из кармана сложенный вдвое лист тонкой бумаги и протянул его Федору Семеновичу.

— Вот список.

Федор Семенович поглядел в бумажку, усмехнулся и уважительно поднял бровь.

— Впечатляет, — сказал он, возвращая листок Дамиану. — Даже Юру развел. А почему на бумаге показываешь?

— Потому что... — Дамиан вынул из кармана зажигалку, поднес к листку и поджег его, — говорить вслух о таких предметах неразумно. Это может быть записано подслушивающим устройством и использовано. А сейчас никаких следов уже нет. Прайвеси клиента — святыня номер один.

Он пустил по ветру быстро дотлевающие остатки бумажки.

— Хорошо, — сказал Федор Семенович. — Про клиентуру понятно. Ринат Мусаевич за тебя тоже ручается, что для меня самое важное. Так что ты хочешь мне продать? Если коротко?

— Счастье, — сказал Дамиан.

— Да? — развеселился Федор Семенович. — А откуда ты его завозить будешь? Там его вообще много? а то давай я оптом все возьму.

— Это не так просто. Счастье — это психический эффект. Ваше, так сказать, субъективное состояние в конце определенной процедуры. Продать и купить можно только процедуру. То есть технологию достижения счастья.

— И много у тебя процедур?

— Сейчас около десяти.

— А какой ценовой диапазон?

— Три таера, — ответил Дамиан. — Некоторые варианты недорогие. Другие значительно дороже. Есть, не побоюсь сказать, совершенно революционные подходы и решения. Вы инвестируете не столько в сам стартап, сколько в конкретную технологию. Иногда даже становитесь ее первым пользователем. Поверьте, Федор Семенович, я предлагаю уникальный опыт. Если уж тратить деньги, то на это. К сожалению, очень мало людей на Земле имеет такую возможность.

Федор Семенович вздохнул.

— Название-то у твоего стартапа уже есть?

— Есть. «Фуджи И». Пишется так — большими буквами FUJI и «е» в кружочке. Вот как у меня на майке. Расшифровывается — «Fuji Experiences».

Федор Семенович поглядел еще раз на синий простор за бортом, потом на далекую яхту Рината и решительно сказал:

— Ну хорошо, Дамиан. Считаю, что я подписался на твой экспириенс. Какие-то деньги в тебя вложу. Сперва небольшие. А дальше увидим...

Дамиан просиял.

— Спасибо за доверие.

— А теперь объясни — почему «Фуджи»?

— Потому что я Улитин.

— Не понял, — сказал Федор Семенович.

— С вашего позволения, у меня есть маленький ритуал, который я совершаю в начале сотрудничества. Эта процедура нужна, чтобы дать процессу формальный старт — и в ней же содержится ответ на ваш вопрос. Можно?

— Не возражаю.

— Тогда я хотел бы переодеться, — сказал Дамиан и подхватил с палубы свой саквояж. — Реквизит у меня с собой.

Пока Дамиан отсутствовал, Федор Семенович допил свой маргитини и ощутил наконец приятное расслабление всех мышц.

Когда Дамиан опять появился на палубе, узнать его было трудно. Он был наряжен в самое настоящее японское кимоно — белое в мелких васильках.

Не дойдя до шезлонга с Федором Семеновичем нескольких метров, он остановился, топнул ногой и пропел тихим, но дрожащим от напряжения голосом:

Катацумури!
Соро-соро ноборе
Фуджи-но яма!

Федор Семенович хотел было пошутить, но что-то его остановило.

Кимоно на Дамиане было не особо новое, немного мятое — и все равно тот выглядел очень аутентично. Настолько, что его южная смуглота даже стала казаться дальневосточной.

— Маленькая улитка! Медленно-медленно взбирайся по Фудзияме! Таков примерный перевод этих строк. Это одно из самых известных японских хайку в истории. Его написал великий Кобаяси Исса, один

из четырех главных мастеров этой формы. Стих этот многократно переводился и цитировался — его упоминает Сэлинджер в повести «Фрэнни и Зуи», а братья Стругацкие даже взяли из него название своей повести «Улитка на склоне». Название моего стартапа содержит в себе ту же референцию. Моя фамилия, как вы догадываетесь, в самом центре этого смыслового облака — что еще делать Улитину в нашем мире?

— Теперь понял, — кивнул Федор Семенович.

— Смысл этих стихов настолько бесконечен, настолько многогранен, что о нем можно написать тома, и все равно не удастся его исчерпать. Это и крохотный человек, затерянный во Вселенной, и тот единственный способ, каким только и можно браться за действительно великие дела, и равенство мельчайшего с огромным... Продолжать можно бесконечно. Но нас здесь будет интересовать лишь один частный смысл, ни разу, насколько мне известно, не упомянутый ни одним из традиционных комментаторов. Вы ведь уже догадались, о чем я сейчас скажу?

Федор Семенович пожал плечами.

— Смотрите, — продолжал Дамиан, — вершина Фудзиямы — несомненный символ высочайшего достижения. Настолько в реальности невозможного, что его используют сугубо фигурально. Мол, ползи, улитка, вверх, к чуду, и не надейся даже, что доползешь, а пребывай в здесь и сейчас, пока не сдохнешь от стресса. Важна не цель, а движение, работа, возвращение кредита и все такое прочее. Это очевидные обыденные смыслы — ими граждан страны Ямато программируют на романтический конформизм, на котором, если разобраться, и держится вся японская экономика. Но как быть, если улит-

ка все-таки добралась до вершины Фудзи? Или, вернее, каким-то чудом там оказалась — потому что, между нами говоря, честно доползти туда по склону нельзя? Эта тема, между прочим, великолепно разобрана в современной отечественной литературе. Если хотите, я вам процитирую нашего замечательного...

— Не хочу, — сказал Федор Семенович, поднимая руку, — это лишнее.

Дамиан улыбнулся.

— Я тогда своими словами объясню. Климат на вершине горы Фудзи примерно соответствует нашей тундре. Самая низкая зафиксированная температура — минус тридцать восемь по Цельсию. Самая высокая — плюс семнадцать. Мало того, что там снег круглый год, вершина Фудзи вдобавок еще и вулканический кратер. А сама гора Фудзи — это активный вулкан, извержение которого может начаться в любой момент. Те улитки, которые слушают Кобаяси Иссу где-то там на склоне, ничего не знают. Но улитки на вершине помнят про это каждую секунду. Попробуй забыть, что живешь на действующем вулкане. Представляете, каково у них на душе?

— Представляю, — сказал Федор Семенович. — Очень хорошо представляю без твоих японских стихов. И что дальше?

— Как вы догадываетесь, все вышеописанное — холодное одиночество в тундре, помноженное на риск в любой момент сгореть в потоке магмы — есть просто индизабильное описание внутреннего мира человека на самом вершине социальной пирамиды. Вернуть ему обычное человеческое счастье кажется невозможным делом. Но я считаю, и мой опыт это доказывает, что такая зада-

ча хоть и трудна, но выполнима. Просто для ее решения нужны экстраординарные, часто даже экстравагантные меры, ибо обычные рецепты счастья теряют на вершине всякий смысл. Уже долгое время я размышляю над этими вопросами, Федор Семенович, и вы можете не сомневаться, что весь свой огромный опыт я поставлю вам на службу, как беззаветный самурай вашего счастья...

Дамиан сделал сосредоточенное серьезное лицо, закрыл глаза и отвесил Федору Семеновичу формальный поклон.

— Ну ты меня прямо даже растрогал, — сказал Федор Семенович. — Беззаветный самурай моего счастья. Звучит.

Дамиан поклонился опять.

— С чего начнем? — спросил Федор Семенович.

— Как я уже сказал, вы инвестируете не в сам стартап, а в конкретные технологии. Есть направления разной стоимости, начиная...

— Слушай, — перебил Федор Семенович, — я вот вспомнил только что. Ринат рассказывал, что Баргашов на твоих процедурах таблетки какие-то жрал, чтобы эффект усилить, и что-то смешное приключилось. Это он про что?

Дамиан некоторое время думал. Потом он улыбнулся.

— Вы, видимо, хотите меня проверить — стану ли я разглашать личную информацию, касающуюся клиента? Конечно не стану. Ничего не могу сказать о Баргашове. И Баргашову ничего и никогда не скажу о вас, даже если утюгом пытаться будут. Можете быть уверены, что и содержание, и спектр оплаченных вами